



外食ビジネスをトータルにサポートする

ディストリビューター事業

業務用食材の提供から、メニュー、情報、システム提案、調理機器に至るまで、あらゆるジャンルの外食ビジネスをトータルにサポートしながら外食産業の課題を解決し成長につなげています。



全76支店・営業所

㈱トーホーフードサービス	54	拠点
㈱トーホー・北関東	8	拠点
関東食品㈱	4	拠点
昭和物産㈱	2	拠点
㈱鶴ヶ屋	4	拠点
㈱藤代商店	2	拠点
㈱トーホー沖縄	2	拠点



全6社8拠点

シンガポール	3社	5拠点
マレーシア	1社	1拠点
香港	2社	2拠点

事業の強み

- 国内76拠点(35都道府県)、海外3カ国に展開する拠点網
- 外食産業のニーズを反映した、品質面での優位性が高いプライベートブランド商品
- ITを活用した事業運営、営業活動のノウハウの蓄積
- 業界最大規模の総合展示商談会の開催などによるお客様繁盛に役立つ情報の提供
- 業務用青果卸や専門食材に強みを持つ業務用食品卸のグループ化による対応力の強化
- フードソリューション事業との連携による、外食産業向けトータルサポート機能

2024年1月期(2023年度)業績概要

経済活動が正常化し、外食や宴会などの機会が増加、加えてインバウンド需要の増加もありホテルや飲食店、観光地への人流が大きく回復する中、既存得意先のニーズに応える営業を強化。また、各地で開業したホテルや商業施設などの新規得意先の開拓も強化しました。㈱トーホーフードサービスでは、総合展示商談会を全国8会場で開催、その他にもエリア別・テーマ別展示商談会を多数開催するなど積極的な営業活動を行いました。以上の結果、1,728億64百万円(前期比16.9%増)、営業利益は増収に加えコスト・コントロールを推進したことで、58億64百万円(前期比110.8%増)となりました。

売上高推移(5期比較)



営業利益(5期比較)



2024年1月期 トピックス

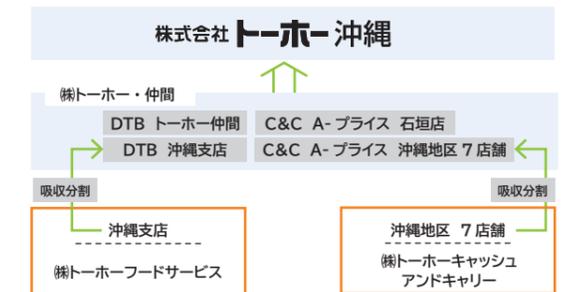


DTB 事業の売上が大きく伸長

コロナ禍からの回復により外食産業の需要が急増する中、お客様のご要望にお応えすべく、丁寧な提案営業を重ねるなど既存得意先の深耕を図りました。加えて、新規開業の商業施設やホテルなど新規得意先の開拓を進め、大幅な売り上げの伸長を実現しました。㈱トーホーフードサービスでは、当事業の強みである業界最大級の総合展示商談会を前年度から2会場増やし、全国8会場で実施したほか、各地域でエリア別・テーマ別の展示商談会も82会場で開催し、お客様のニーズに沿った活発な商談を実施しました。一方、外食産業における深刻な人手不足が顕在化しつつある中、時短やオペレーションの簡便化、ロス対策につながるプライベートブランド商品の販売を強化しました。

沖縄エリアのさらなる事業力強化のため ㈱トーホー沖縄を発足

沖縄エリアでは、㈱トーホーフードサービス沖縄支店がディストリビューター事業(以下、DTB事業)を、㈱トーホーキャッシュアンドキャリアがキャッシュアンドキャリア事業(以下、C&C事業)を、石垣島において㈱トーホー・仲間でDTB事業・C&C事業をそれぞれ展開していましたが、2023年8月にこれらを再編し、新生㈱トーホー沖縄をスタートしました。これにより、さらに効率的な事業運営を行い、地元根差した企業として地元食材の発掘や人材獲得の強化などを通じてさらなる事業力の強化を図ります。



認識する機会とリスク、今後の成長に向けた戦略

機会

- エリアごとの市場環境の変化
- 国内経済、人流の回復、万博などのビッグイベントの開催
- 環境や社会に配慮した商品やサービスの需要拡大
- 外食業界の働き手不足に伴う業務効率化
- 外食業界の海外進出

リスク

- 国内の働き手不足
- 国内市場の縮小
- 物流費や原材料、エネルギー価格の高騰

戦略

- ・ 市場環境に応じた戦略的事業所再編
- ・ 人材配置の最適化(セールスエキスパートの新設、外部委託配送の活用など)
- ・ フェアトレードコーヒーやサステナブルフードなど高付加価値商品の品揃えの拡充
- ・ 万博などのビッグイベント向け専門チームの立ち上げ
- ・ 情報技術の最大活用による生産性の向上(ハンディターミナル活用による庫内作業効率化、新しい倉庫管理システムの導入(横浜DC)、受注自動化の更なる推進、TOP 販促機能の拡張)
- ・ 省エネ機器などの計画的な入れ替えやエコ安全ドライブ推進によるコスト・コントロール
- ・ 省人、省力化できる食材や調理機器の提案強化
- ・ 海外市場での事業拡大